Pelatihan AREBI

Saat ini jasa pemasaran properti dan realestat yang diwakili Asosiasi Realestat Broker Indonesia (AREBI) masih menghadapi berbagai kendala. Di antaranya *image* negatif dari masyarakat, profesi broker dianggap belum bisa menjadi mata pencaharian yang bisa diandalkan. Sebagai upaya mengatasi masalah tersebut, mulai bulan Maret lalu AREBI mengadakan pelatihan untuk anggota dan semua kalangan yang berkecimpung di dunia properti.

Pelatihan ini merupakan tahap pertama dan diselenggarakan dari tanggal 18 Maret sampai 30 April 1996 mendatang, di mulai pukul 16.00 Wib setiap hari. Menurut Petrus Rudi K, Ketua Bidang Pendidikan dan Latihan AREBI, agar mutu pendidikannya lebih terjamin dalam program ini pihaknya bekerja sama dengan LPPM. Dan bagi mereka yang telah lulus akan mendapatkan sertifikat sebagai bukti mereka merupakan broker yang terdidik. "Dengan program ini, AREBI berharap bisa menghasilkan broker yang profesional," ungkap Cynthia G Soneville, Ketua Umum AREBI ■

WID

One-Stop Shopping Desain Intrerior

Maret silam, ruang pamer Interni Asia telah hadir di Jakarta. Tempat ini berkonsep *one-stop shopping* untuk jasa desain interior. Alasan dibukanya ruang pamer yang ditata apik ini, "Banyak orang Indonesia yang pergi ke luar negeri hanya untuk membeli produk interior," jelas Hireka Vitaya, *executive chairman* Interni Asia Jakarta, yang menanam investasi Rp3 miliar. Saat ini, diam-diam perputaran bisnis desain interior sudah mencapai ratusan miliar rupiah.

Dibukanya Interni Asia juga dapat membuka banyak lapangan kerja. "Karena hanya bahan (kain) yang diimpor. Pengerjaannya dilakukan di sini," ujar Winya S. Syahrial, *managing director* Interni Asia Jakarta. Salah satu produk kain yang diimpor adalah Robert Allen Fabrics, yang produknya dipakai di Gedung Putih. Produk ini mengandung teflon, sehingga mudah dalam pemeliharaan dan tidak menyerap air. Nantinya, ruang pamer yang baru saja diresmikan isteri Gubernur DKI, Nyonya Surjadi Soedirdja ini juga akan menyisihkan sebagian keuntungannya untuk kegiatan sosial. Mereka bekerjasama dengan KH Zainuddin MZ dan Yayasan Mantap Sejahtera membangun Pondok Pesantren di Cilangkap ■

NIA

Grang Launching Apartemen Bumimas

Bagi masyarakat Indonesia, tinggal di apartemen masih belum begitu membudaya. Padahal bagi kalangan yang sibuk atau *bussinesman*, banyak keuntungan yang bisa diperoleh, misalnya lebih praktis dan terjamin keamanannya. Melihat kondisi tersebut maka apartemen Bumimas lebih berkonsentrasi mengarahkan pemasarannya pada konsumen asing. "Mayoritas Segmen kita adalah orang asing dan orang Indonesia yang sudah lama tinggal di luar negeri," kata Hubert Sadeli, MSc, Marketing Manager PT Bumimas Mega Prima pada acara *Grand launching* di Hotel Hyatt awal bulan lalu.

Apartemen Bumimas menempati lokasi yang cukup strategis di sektor selatan kota yaitu daerah Tarogong. Walaupun kondisi pasar sedang lesu, namun Hubert optimis bahwa apartemennya akan tetap laku. Menurut pengalamannya selama ini apartemen di sektor selatan sebenarnya tak pernah sepi, dan ini dirasakan oleh Hubert."Sampai saat ini Bumimas sudah laku hampir 50%," ungkapnya ■

WID

Sudwikatmono Rangkul Four Seasons-Regent

Setelah penandatanganan nota persepahaman dengan dua perusahaan properti Jepang dua bulan lalu, PT Dewata Wibawa, pengembang yang akan membangun kompleks apartemen, menjalin kerjasama lagi dengan Four Seasons-Regent Hotel & Resort. Kerjasama dengan dua perusahaan Jepang itu untuk pengembangan apartemen, kini Four-Seasons dipercaya untuk mengelola hunian itu.

Penandatanganan pertengahan Maret lalu diikuti dengan *cocktail party* yang dihadiri oleh beberapa pengusaha besar di Indonesia. Sebagai tuan rumah pada acara yang berlangsung di Regent Hotel itu adalah Sudwikatmono, presiden direktur PT Dewata Wibawa ■

TJ

MITA DS.



FOUR SEASONS - REGENT RESIDENCE
AKAN KELOLA APARTEMEN MEWAH DI KAWASAN KUNINGAN